“DOST KAZANMA VE İNSANLARI ETKİLEME SANATI” İSİMLİ ESERDEN SEÇMELER

Eserin yazarı Dale Carnegie trc: Ömer Rıza DOĞRUL- Cevat Şen Yayınları, 1976, İstanbul

- “Başkasının değişmesini mi istiyorsunuz? Bundan daha iyi bir şey yoktur. Fakat önce kendinizi değiştirin. Bu sizin için daha kolaydır.

Konfüçyüs der ki: "Kapınızı temizlemeden komşunun damındaki karlardan şikâyet etmeyiniz."

- "Terbiyesizlik yolunda yalnız kendinizi geçebildiğinizi gördüm."
- "Değersiz insanlar eleştirir ve şikâyet eder."
- Cariyle: "Büyük insan, küçüklere karşı hareketleriyle büyüklüğünü gösterir" der.

Başkalarını eleştireceğimize onları anlamaya çalışalım. Onların yaptıkları şeyleri ne için yaptıklarını araştıralım. Bu tarz hareket insanlar arasında sempati ve hoşgörü meydana getirir. "Her şeyi bilmek, her şeyi affetmektir."

- Doktor Johnson'un söylediği gibi: "Allah bile insanların hayatı son bulmadan, insanları yargılamıyor."
- Yirminci yüzyılın ünlü ruhbilimcisi olan Viyanalı Sigmund Freud sizin ve benim yaptığım her işin iki şeyden oluştuğunu anlatır. "Biri cinsiyet sevgisi, diğeri büyük olma isteği!

- Lincoln mektuplarının birisine şu sözle başlar: "Her insan, iltifattan hoşlanır" çok doğru. Hepimiz samimî takdiri özleriz. Samimî bir dil ile övülmekten hoşlanırız. Fakat bunlarla nadiren karşılaşırız.
- Schwab diyor ki:"En büyük özelliğim, insanlara heyecan verebilmektir. İnsanın en önemli özelliklerini takdir ve teşvik ile gelişir.” “Amirlerinin eleştirisi kadar insanların ihtiraslarını öldüren bir şey yoktur. Ben kimseyi eleştirmedim. İnsana, çalışmak için hız verilmesine inanıyorum. Onun için başkalarını övmeye bayılırım. Başkalarında kusur bulmaktan çekinirim. Bir şeyi beğendiğim zaman takdirimi belirtmekten zevk alırım."
- Schwab'ın yaptığı bundan ibaret! Fakat insanlar ne yapıyorlar? Bunun tam zıddını değil mi? Bir şeyi beğenmeyince eleştirirler. Beğenirlerse seslerini çıkarmazlar.Schwab diyor ki:"Hayatla olan ilgim dolayısıyla dünyanın değişik yerlerinde birçok insanla karşılaştım. Ve bunların birçoğu önemli mevkilerde bulunan insanlardı. Bu insanlar yüksek mevkide olmalarına rağmen takdir edildikleri zaman daha gayretli bir şekilde iş yapmayan bir insana rastlamadım.”

- “Hepimiz çocuklarımızla, arkadaşlarımızla ve memurlarımızla birlikte bulunuyoruz. Ama onlara hiç övünme payı vermiyoruz.”
- Meselâ oğlunuzun sigara içmesini istemiyorsanız, ona nasihat ederek işe başlamayınız, ona kendi isteğinizi yüklemek istediğinizi göstermeyiniz. Mesela onun ilgilendiği bir sporla söze başlayarak sigara içen insanların bu sporda başarısızlığa uğradıklarını anlatınız. Fakat bu kuralı sadece çocuklarınızla meşgul olduğunuzda değil hayatın her aşamasında hatırlarsanız çok iyi olur. Mesela Emerson ile oğlu buzağılarını ahıra koymak istemişler, [U]onlar da herkes gibi yalnız kendi isteklerini düşünmüşler.

- Emerson buzağıyı çekiyor, oğlu da itiyordu. Buzağı ise çayırı bırakıp gitmek istemediği için direniyordu. Fakat evin hizmetçisi durumu hemen anladı. Gerçi hizmetçi, Emerson gibi kitaplar, makaleler yazamıyordu. Ama hayvancılığı ondan daha iyi biliyordu. Hizmetçi buzağının ne istediğini düşünmüş, onu önce okşamış, sonra parmağını bir meme gibi ağzına vermiş, emzirerek yavaş yavaş ahıra götürmüştür.

- Siz de bir gün birisine bir şey yaptırmak isteyeceksiniz. Ama bunu istemeden önce bir an durup düşünün ve kendi kendinize sorun:“Bu insanın bu işi yapmayı istemesini nasıl sağlayabilirim?"

- Henry Ford dedi ki; "Başarının tek sırrı karşınızdakinin görüş açısını kavramak ve olayları onun gözüyle görebilmektir."

- “Karşınızdakinin isteklerini anlatmaktansa kendi isteklerinizden bahsetmek daha kolaydır..”.
- Kendi kendinize daima şunu deyiniz "insanlar tarafından sevilen bir insan olabilmem ve kazancımı arttırabilmem için, insanları yönetmeyi öğrenmeliyim".
- "Birisine bir şey öğretmek isterseniz asla öğrenmez." Shaw haklıdır. Öğrenme insanın içinde doğacak bir faaliyettir. İnsanlar bir işi yaparak öğrenirler. Siz de bu kitaptaki prensiplere hakim olmak istiyorsanız, her fırsattan faydalanarak onları uygulamalısınız. Bunu yapmazsanız unutursunuz. Çünkü ancak kullanılan bilgi, insanın kafasına yerleşir.
- Bu kurallara uymadığınız zaman kendinize bir cezası veriniz. Meselâ karınıza veya iş arkadaşınıza kurallara uymadığınız zaman l lira verin. Bu şekilde bu kuralları benimsemeyi canlı bir oyun haline getirin.
- Bu gece ölseniz cenazenize kaç kişi gelir?
- Siz insanlarla ilgilenmezseniz insanlar sizinle niçin ilgilensin? Biz başkaları üzerinde iyi bir izlenim bırakarak onların bizimle ilgilenmelerini beklersek hiçbir zaman hakikî, samimi dost sahibi olamayız. Hakikî dostlar beklemekle kazanılmazlar.

- Romalı Şair Publilius Syrus: "Başkaları bizimle ilgilenirse biz de onlarla ilgileniriz" demiştir.

- Shakespeare: "Hiçbir şey iyi veya kötü değildir, bir şeyi iyi veya kötü yapan düşüncedir" demişti.
- Gülümsemenin hiç masrafı yoktur ve insana birçok şey kazandırabilir. Bir saniyede meydana gelir ve hafızalarda uzun süre yaşayabilir.
- Gülümseme parayla satın veya ödünç alınamaz. Ama öyle bir şeydir ki kullanılmazsa kimseye fayda sağlamaz. Hızla bir yere yetişmek için giderken birisi size tebessüm edemeyecek kadar yorgunsa ona tebessüm ediniz. Çünkü gülümsemeye en çok muhtaç olan kişi, başkalarına verecek tebessümü olmayan kimsedir.
- Birçok kimse vardır ki isimleri hafızalarında tutmaktan veya böyle bir zahmete katlanma gereği görmediklerinden dolayı isim ezberlemezler ve bunu haklı göstermek için de fazla meşgul olduklarını söylerler.

Bunlar unutuyorlar ki kendileri Cumhurbaşkanı Franklin Roosevelt kadar meşgul olamazlar, halbuki Roosevelt şoförlerinin bile isimlerini öğrenmeye vakit bulmaktadır.Franklin Roosevelt biliyordu ki insanları kendisine bağlamak ve onların iyi niyetlerini kazanmak için en önemli çare onların isimlerini hatırlamak ve onları pohpohlamaktır. Halbuki bunu aramızda kaç kişi yapar?... Çoğu zaman bir yabancı ile tanıştırıldığımız zaman daha ona veda etmeden onun ismini unuturuz. İsim hatırlama kabiliyeti politikada olduğu kadar iş hayatında ve sosyal ilişkilerde de önemlidir.

- Başkalarının ilgilendikleri şeyleri öğreniniz ve kendilerine onlardan bahsediniz.
- Takdir işine nereden başlamalıyız?Tabii ki evimizden. Çünkü her yerden çok bunu tatbik etmemiz gereken yer evimizdir. Karınızın mutlaka özelikleri vardır. Olmasaydı onunla evlenmezdiniz. Fakat onun bu özelliklerini kaç kere takdir ettiniz. Ömrünüzün kalanını huzur içinde geçirmeyi istiyorsanız, karınızın pişirdiği et, kızarttığı ekmek kömüre benzese bile şikayet etmeyiniz. Sadece onun hünerini göstermek imkanını bulamadığını söyleyiniz. Bunun sonucunda onun çok fedakarlık yaptığını göreceksiniz. Fakat bu harekete aniden başlamayınız. Yoksa karınızı şüpheye düşürürsünüz. Karınıza bir demet çiçek veya bir kutu şeker götürün. Bunları okuyunca: "Gerçekten bunları yapmak gerekir." deyip geçmeyin, yapın. Bunu yaparsanız, evinizde mutlu olursunuz. Her aile bunu yapmış

olsaydı bugün birçok yuva yıkılmamış olacaktı. Kendinizi bir kadına aşık etmek ister misiniz? Bu sırrı size açıklıyorum. Çünkü bunu size iyilik olsun diye anlatıyorum. Zaten bunlar benim fikrim değil Dorothy Dix'ten duyduklarımı anlatıyorum. Bayan bir yazar 23 kadınla evlenip bu kadınların kalplerini ve bankadaki paralarını elde etmeyi bilen birisiyle konuşmuştu. (Bu görüşme sırasında adam hapishanede bulunuyordu) Bayan yazar, bu adama kendisini bu kadar kadına nasıl sevdirebildiğini ve paralarını nasıl elde ettiğini sormuş, O da: "Yapılacak şey kadına hep kendisinden bahsetmektir." demişti.

- Aynı teknik, erkekler için de geçerlidir. Disraeli diyor ki: "Bir adama kendisinden bahsediniz. Sizi saatlerce dinler."

- “Tartışmadan kurtulmanın en kolay yolu tartışmadan çekilmektir.”
- O halde "şunu ispat edeceğim" diye söze başlamak doğru değildir. Çünkü bunun manası: "Ben sizden daha akıllıyım. Birkaç sözle sizin düşüncelerinizi değiştireceğim." demektir.
- İnsanların düşüncesini değiştirmek çok zor bir istir. Bunu neden daha da zorlaştırasınız ve kendinizi riske atasınız. Şayet bir şeyi ispatlamak istiyorsanız, bunu kimseye hissettirmeden yapınız. Bir şey öğretmiyormuş gibi davranmayın. Bilinmeyen bir şeyi, unutulmuş bir şeyi hatırlatıyormuş gibi anlatın.

- Sokrat öğrencilerine defalarca şu sözü söylemişti: "Bildiğim tek şey var. O da hiçbir şey bilmediğim."

- Şayet birisi size yanlış düşündüğünüzü söylerse, siz kendi düşüncelerinizin yanlış olduğunu bilseniz dahi bunu kabul etmek istemezsiniz. En iyisi söze şöyle başlayın: "Benim düşüncelerim daha farklı. Belki yanılıyorum. Çoğu kez de yanılırım O zaman meseleyi bir kere beraber inceleyelim, eğer yanılıyor sanı, yanlışımı düzeltmiş olurum." Bu türlü sözler insanı hemen etkiler: "Belki yanılıyorum. Çoğu kez de yanılırım O zaman meseleyi beraber inceleyelim " İşte bu türlü sözler tartışmaya yol açmaz.

- Franklin diyor ki:"Başkalarının bana uymayan düşüncelerine tahammül etmeye ve onların düşüncelerini ileri sürmelerine kendimi alıştırdım. Hatta "Şüphe yok ki" "Muhakkak ki" gibi kelimeleri kullanmamaya başladım. Onların yerine "zannederim" "aklımda kaldığı kadarıyla" "tahmin ettiğime göre" 'gibi kelimeleri kullanmaya başladım. Başkası düşüncesini ileri sürdüğünde ve ben bu düşünceyi yanlış gördüğüm zaman tartışmaya girmemeye çalıştım. Bu hareketten faydalanıyorum. Bu sayede herkesle rahat rahat konuşabilmeye başladığımı gördüm. Bu sayede sözlerime kimse itiraz etmeden kabul ediyor. Bu sayede başkalarının yanlışlarını düzeltme imkanını buluyorum. "En sonunda bu yeni harekete tamamıyla alıştım ve bu yüzden düşüncelerim, toplum arasında büyük bir önem kazandı.” Yeni şirketler kuruyor ve eski şirketlerimi de yeniliyordum. Önceleri kelime bulmakta tereddüde düşüyordum. Ama tanınmış birisi olduğumdan düşüncelerim kabul görüyordu.

- Bundan 20 yüzyıl önce gelen Hz. İsa: "Seninle aynı düşüncede olmayan kişiyle hemen uzlaş" demişti.Yani müşterinizle, kocanızla atışmayınız. Kendisine yanlış düşündüğünü söyleyip sinirlendirmeyiniz. Fakat biraz siyaset yapın. Milattan 220 sene önce Eski Mısır Firavunlarından Akhtoi bugün de geçerli olan bir nasihati oğluna vermişti ve 4000 sene önce bir akşam oğluna "Politik davran. Başarılı olursun" demişti. Eğer insanların sizin gibi düşünmesini istiyorsanız. Başkalarının düşüncelerine saygı gösteriniz ve kimseye yanlış düşündüğünü söylemeyiniz.

- Şu atasözünü unutmamalısınız: Kavgayla hiçbir zaman bir şey elde edemezsiniz. Ama karşınızdakinin hakkını vermekle beklediğinizden fazlasına nail olursunuz."
- İnsanları kazanmak ve onların sizin düşündüğünüz gibi düşünmesini istiyorsanız “Eğer yanlış yapmışsanız, bu yanlışınızı hemen kabul ediniz.”

- Çocuklarına kızan babalar, memurlarını azarlayan patronlar bu hareketler karşısında kimsenin düşüncelerini değiştirebildiler mi? Ama dostluk ve nezaket her şeyi başarır ve yapar.

- Lincoln, bütün bunları yüz sene önce söylemiştir: "Bir damla bal, bir varil ziftin toplayamayacağı kadar çok sinek toplar."

- Meşhur Filozof Sokrat akıllı bir insandı. Tarihte ancak birkaç kişinin başarabildiği bir şeyi yaptı, insanın düşünce tarzını değiştirdi. Ölümü üzerinden 23 yüzyıl geçmesine rağmen bugün hala hatırlanmaktadır.

Bunu nasıl başarmıştı? Herkese yanlış düşündüğünü söyleyerek mi? Asla! Sokrat bunu yapmayacak kadar iradeli bir insandı. Bugün Sokrat metodu diye bildiğimiz, bütün tekniği "evet" cevabıyla karşılaşmaktan ibaretti. Sokrat karşısındakilere ancak olumlu cevap verebilecekleri sorular sorar ve bir sürü "evet" ten oluşan cevapla düşüncelerini kabul ettirirdi. ' O zaman birisine yanıldığını söylemekten kaçının. Sokrat gibi "evet" le karşılaşacak sorular sormaya çalışın.

- Çinlilerin ünlü bir atasözü vardır: "Yumuşak davranan başarılı olur"
- Siz de başkalarını kazanmak ve düşündüğünüz gibi düşünmelerini sağlamak istiyorsanız, Karşınızdakinin evet kelimesini kullanmasını sağlayın.

- Karşınızdakinin konuşmasına fırsat verin.
- Harvvard'da Profesör olarak çalışan Donham diyor ki: "Bir insanla konuşmaya başlayacağım zaman kendisine ne söyleyeceğimi düşünmeyip ne cevap alacağımı tasarlamamaktansa yanına gitmemeyi tercih ederim."

Eğer başkalarının düşüncelerini kavramayı, her meseleye başkası gibi bakmayı öğrenirseniz bu sizin için çok büyük bir başarıdır. O zaman kimseyi kırmadan düşüncesini değiştirmek isterseniz : Olaya samimiyetle yaklaşın ve olaya karşınızdakinin penceresinden bakmaya çalışınız.

- Konuşmaya hep şöyle başlayın: - Sizi bu düşüncelerinizden dolayı suçlamıyorum. Sizin yerinizde olsaydım ben de sizin gibi düşünürdüm?
- İnsanların hassas duygularına hitap ediniz.
- Fikirlerinizi canlı bir şekilde ortaya koyunuz.

- Hayatta başarılı olan her insanın en sevdiği şey; başaracağı iştir. Çünkü bu başarıda kendisini ifade eder ve bu sayede değerini, üstünlüğünü gösterir. İşte bu yüzden, bir oturuşta bir kilo dondurma yemek, elli bardak su içme gibi manasız yarışmalar buradan gelir. Üstün gelmek, değerim göstermek, insanların en önemli isteğidir.

- O halde insanları kendi özelliklerini ortaya çıkarmaları için cesaretlendiriniz.

İNSANLARI SİZİN GİBİ DÜŞÜNMELERİNİ SAĞLAMANIN ON İKİ YOLU

1- Tartışmamak en büyük tartışmayı kazanmaktır.

2- Başkalarının düşüncelerine saygı gösteriniz. Ve kimseye yanıldığını söylemeyiniz.

3- Yanlışınızı gecikmeden kabul ediniz.

4- Konuşmalarınıza dostça başlayınız.

5- Karşınızdakinin size evet diye karşılık vermesini sağlayınız,

6- Karşınızdakinin çok konuşmasını sağlayınız.

7- Düşüncenizin başkası tarafından benimsenmemesini kabul ediniz.

8- Meseleye başkasının gözüyle bakmaya çalışınız.

9- Karşınızdakinin düşüncelerine sempati gösteriniz.

10- Asil duygulara hitap ediniz.

11- Düşüncelerinizi örneklerle ortaya koyunuz.

12- İnsanları özelliklerini ortaya çıkarabilecekleri şekilde teşvik ediniz.

İNSANLARI ÜZMEDEN DEĞİŞTİRMENİN DOKUZ KURALI

1- İnsanları övmekle ve samimi bir takdirle işe başlayınız!

2- Karşınızdakine yanlışını dolaylı olarak anlatın.

3- Karşınızdakini eleştirmeden önce kendi hatalarınız-, dan bahsedin.

4- Emir vermek yerine sorular sorun.

5- Karşınızdakinin gururunu koruması için ona yardımcı olun.

6- Küçük de olsa gösterilen bir başarıyı samimi bir şekilde övün.

7- İnsanlara muhtaç oldukları kıymeti verin.

8- Teşvik edin ve yanlışların kolayca düzeltilebileceğini gösterin.

9- Yaptıracağınız işleri sevdirerek yaptırınız!

EVLİLİK HAYATINIZDA MUTLU OLMAK İÇİN YEDİ KURAL

l - Üzüntü ve dırdırlara meydan vermeyiniz

2- Eşinizi olduğu gibi kabul edin.

3- Eleştirmeyin.

4- Samimi takdirlerde bulunun.

5- Küçük ilgilere dikkat ediniz.

6- Karınıza karşı saygılı olun

7- Evliliğin cinsel yönünü anlatan kitaplar okuyunuz

EĞER ADAM OLMAK İSTİYORSAN

Eğer, bütün etrafındakiler şaşırıp kabahati sana attıkları zaman, sen akıl ve soğukkanlılığını muhafaza edebilirsen;

Eğer, sana kimse inanmazken bile, sen kendine güvenir ve onların inanmadıklarını bile hoş görebilirsen;

Eğer, bekleyebilir ve beklemekten yorulmazsan;

Yahut iftiraya uğrar da, sen iftira ile mukabelede (karşılıkta) bulunmazsan;

Yahut düşmanlığa tahammül eder ve sen de garazkâr olmazsan ve yine de fazla iyi görünmeye çalışmaz ve şikâyet edip konuşmazsan;

Eğer, hayal edebilir ve gayelerini yalnız düşüncede bırakmamaya çalışırsan;

Eğer, felaketle saadeti bir tutabilir, bu iki hilekârı aynı şekilde karşılayabilirsen;

Eğer, gerçek olan sözlerin, ahmakları aldatmak için alçaklar tarafından değiştirildiği duyar da katlanabilirsen;

Yahut, bütün ömrünü uğruna harcadığın şeylerin yıkıldığını görür de hemen koşup yorgun argın ellerinle onu tekrar yapabilirsen;

Eğer, bütün varını bir yığın yapıp da gereğinde onu tek bir gaye uğruna kurban edebilir ve zararın hakkında hiçbir söz etmeden tekrar ve yeniden başlayabilirsen;

Eğer, dermanı çoktan tükenmiş olan kalp ve sinirlerine bir emirle yeniden güç verebilirsen;

Ve sana karşı koy diyen iradenden başka hiçbir şeyin kalmadığı zaman ayakta kalabilirsen;

Eğer, ayak takımı ile görüşebilir ve yine de faziletini koruyabilirsen;

Yahut krallarla dolaştığın halde, gururlanıp benliğini kaybetmezsen;

Eğer, ne düşmanların ve ne de seven dostlarının sözü seni incitmezse;

Eğer, her şeye önem verir, fakat kimseye olduğundan fazla değer vermezsen;

Eğer, her dakikanın 60 saniyesini değerince kullanabilirsen;

İşte o zaman dünya da, içindeki her şey de senin olur ve hatta daha da fazlası ADAM OLURSUN oğlum.

Rudyar Kipling 1907 Yılı Nobel Edebiyat Ödülü Sahibi